# 年度广告评价工作总结(汇总4篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2025-03-12

*年度广告评价工作总结1转眼间，充满机遇与挑战的\_\_年已经过去，我们迎来了崭新的\_\_年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。我于\_\_年年8月份到公司...*

**年度广告评价工作总结1**

转眼间，充满机遇与挑战的\_\_年已经过去，我们迎来了崭新的\_\_年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

我于\_\_年年8月份到公司，\_\_年下半年按照领导的指示负责金鹏图语广告公司的业务发展部的工作，任部门经理。六个月以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取的了一定的成绩。在此将\_\_年主要的工作情况述职如下：

一、计划完成情况：

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元；实际完成176194。4元，未完成全年销售计划。

二、加强自身的业务素质和管理能力，在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知道和技巧。

\_\_年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的`各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿10年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

\_\_年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段；巩固老客户，吸纳新客源。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

\_\_年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

四、形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。以市场需求为导向，提高工作效率。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

五、存在的问题及下步工作打算

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在\_\_年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是12年工作的重中之中。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

**年度广告评价工作总结2**

转眼间，充满机遇与挑战的xx年已经过去，我们迎来了崭新的xx年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

我于XX年年8月份到公司，xx年下半年按照领导的指示负责金鹏图语广告公司的业务发展部的工作，任部门经理。六个月以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取的了一定的`成绩。在此将xx年主要的工作情况述职如下：

>一、计划完成情况：

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元；实际完成元，未完成全年销售计划。

>二、加强自身的业务素质和管理能力，在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知道和技巧。

20xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿10年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

20xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

>三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段；巩固老客户，吸纳新客源。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

20xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

>四、形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。以市场需求为导向，提高工作效率。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

>五、存在的问题及下步工作打算

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在xx年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是12年工作的重中之中。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

**年度广告评价工作总结3**

20xx年是蒲城电视台面临改革、加快发展的一年，也是广告中心树立全新经营管理理念，提升核心竞争力的关键一年，更是落实以客户为中心、面向市场、适应市场经济发展规律的一年。

广告中心作为我台的经济创收部门，一年来，在台领导的正确领导和具体指导下，始终围绕“经济强台”开展工作，始终坚持高质量、高品位的广告创意拓展业务，始终坚持文明、微笑满意的服务承诺，始终坚持严格的广告审查制度，始终坚持遵守台里的各项规章制度积极参与我台各项集体活动，在中心全体同志的共同努力下，在全台各部门的大力配合下，较好的完成了年初确定的任务目标和台里交付的其他工作任务。

回顾一年工作主要有：一、围绕一个目标，搞好服务。

围绕一个目标，就是紧紧围绕广告创收、经济强台这一目标，贯彻“以客户为中心”的经营思路， 以广告适应市场为原则，树形象、谋发展，自我加压，一切为创收服务，一切为经济强台积聚资金。

1、主动出击，深入市场,以变化应对变化，以不变应对变化 20xx年12月26日，地处南塬之巅的新广电大楼正式运营，高耸的发射塔挺立云端，见证者蒲城广播电视事业的发展变迁，传递着蒲城发展的声音，发展的笑脸！新的环境、新的设备，新的风貌，一切欣欣向荣！作为职业新闻人我们知道——新闻是龙头，经济是基础；

全新的办公环境楼更高，发射塔功率更大，信号覆盖面更广，作为职业新闻人、广告人，我们在全新的环境更应该考虑如何让作为蒲城广播电视台发展的基础——广告事业之花绽放的更加绚烂，让广告事业再展笑颜，可使现状是，电视节目将面对众多传播方式、方法的传媒新媒体竞争，导致电视广告市场环境更加恶化，广告中心所有工作人员转变观念，深入市场第一线，随时掌握市场动态，了解客户需求，以市场为导向，适时而动、创新运作。以蒲城电视台自身发射功率更强大、覆盖面更广的变化优势应对其他众多传媒竞争的变化，在巩固原有行业、客户的基础上，进一步加强重点行业挖掘、重点区域推广和重点客户沟通工作。由于国家对医疗、药品广告的规范，该类广告投放量大幅减少，针对这一现状，我们重点培育房地产、保险、商场、饮食、文化娱乐等为重要的业务增长点。在房地产商中，帝景华庭、天泽香槟城、城南富锦苑、公园大境与我们有着良好的合作关系，文汇苑、盛世金华、华元商城等也与我们保持长期的合作关系。 20xx年3月广告中心迎来了新的成员——广告经营经理高峰，高峰的加盟为广告事业带来了新的经营模式,“新闻经营的是信息，广告经营的是时间，广告中心更应该是经营中心”一席话让大家深感广告事业要迎接新的挑战，团队协作分工，大处着眼，小处着手，细处开头，高峰首先带领大家分成四组做收视调研，当我们深入村组百姓家中我们了解到，大家很喜欢蒲城电视台，尤其喜欢通过蒲城电视台了解身边的人和事，可是近期有蒲城电视台的图像却收看不了...我们通过多次调试才得知，新大楼的搬迁由于地理位置和发射塔的更换，信号出现过暂时性的中断，大多数家庭只有蒲城电视台的

市场在变化，我们的设备实施在变化，广告市场分割在变化，我们追赶市场的方式方法在变化，我们改变的是发射功率更强、覆盖面更广，节目质量更高，不变的是我们的服务更精细，承诺更具体，不变的是我们要以自身优势占领广告市场的理念。

2、创新方式，以高品质、高品位的广告创意为工作目标

工作中我们研究分析，广告市场存在着多变性和不稳定性，过去红火的行业不一定能够长期保持，如果按照传统的做法，不去开拓新的广告市场，坐等客户就会失去部分市场。比如去年农资广告收入比较稳定，几家公司轮番上镜，收入很好，但今年开始走下坡路。针对这种情况，广告中心没有坐等观望，及时拓展栏目空间，同时伴随着大家和高峰的配合从陌生到熟悉，从熟悉到默契，相互学习，相互进步，广告要好看，节目要收视，高峰和大家探讨寻找新电影视频

源，划分经营时间段，协调部门配合，广告经营正以全新的姿态接受受众的检阅，由于设备和技术问题，电影、电视剧格式转换播出成为了广告中心最大的工作量，每天广告中心同志面对七八台电脑目不转睛，看似简单，眼睛、颈椎、腰椎的疲劳疼痛却伴随着看似简单的工作逐渐升级！

辛苦总是伴随着收获一起来临，蒲城二套改革试点的《经典影院》栏目试点开播，吸引着商家和受众的目光，清晰的画面，合理的节目编排，不仅应和了上级的荧屏净化要求，又为商家打造了黄金时段的宣传空间；由蒲城电视台携手气象局隆重推出的《天气预报》栏目，正在紧急改版的，改版后的《天气预报》栏目，将以气象预测覆盖全县，栏目每天准时详细预报我县17个镇6个办事处以及周边市县天气变化，为全县农事耕作和工作出行提供参考，由各乡镇推荐甄选一家当地明星代表企业，作为各地标杆标志，随同发布天气信息，为各乡镇明星企业提供宣传平台的全新面貌和受众见面；强档推出的20路游飞字幕滚动播出平台，发布即时信息，满足企业商家短、平、快信息发布要求，播出频道分布中央台：3 5 6 8 9 少儿频道，陕西电视台：1 2 4 8频道，卫视台：北京 天津 湖南 湖北 浙江 江苏 山东 河南 安徽 东方卫视；每天20个频道，每半个小时滚动一次，高频率播出、强段位覆盖，成为商家发布信息的高速公路;蒲城电视台业务推广宣传册正在筹划设计中，宣传册详细罗列蒲城电视台开办的《蒲城新闻》《关注》《新农村》《与法同行》《健康教育》《尧山秦韵》等栏目介绍，栏目首播、重播时间，以及广告中心业务服务范围，蒲城人民广播电台频率等信息，以方便受众更详实准确的了解蒲城电视台，方便各项业务开展。

**年度广告评价工作总结4**

通过20XX年开展工作的情况，我已充分认识到了自身存在的不足，包括与客户沟通中由于自身对行业知识还很浮浅，因此导致交谈言语略显苍白！其次自信心有待进一步增强！总结不算精彩，但绝对真实！20XX我将调整好工作思路、增强责任意识，不断学习和充实自己使自己更专业！ ‘一日之计在于晨’,为更好的开展来年工作现将20XX年工作计划如下：

一、 制定每周、每月的工作计划。小划到每日。利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场.每日拜访客户不低于6家，“量变才能质变”！

二、制订学习计划。学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接影响到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时根据需要调整自己的学习方向来补充新的能量。业务知识、营销知识、了解行业客户的具体情况！

三、面对竞争激烈的市场，而对于我们汽车行业客户来说，目前市场情况就是服务和价格战，因此服务就显得格外重要了！如何取悦于客户？同等的市场条件下我相信更加专业的技能和优质的服务，将是决定性的因素！因此，我将努力提升自己的专业知识和服务理念！

四、 增强自身信心， 积极主动地把工作做到点上、落到实处。

以上，就是是我对20XX年的一些计划，可能不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。

20XX崭新的一年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！